

SUPLEMENTO DE VIVIENDA
DE PAGINA/12 - AÑO 1 - Nº6
SABADO 17 DE ABRIL DE 1999

■ Por los barrios

En Congreso se prolonga la crisis

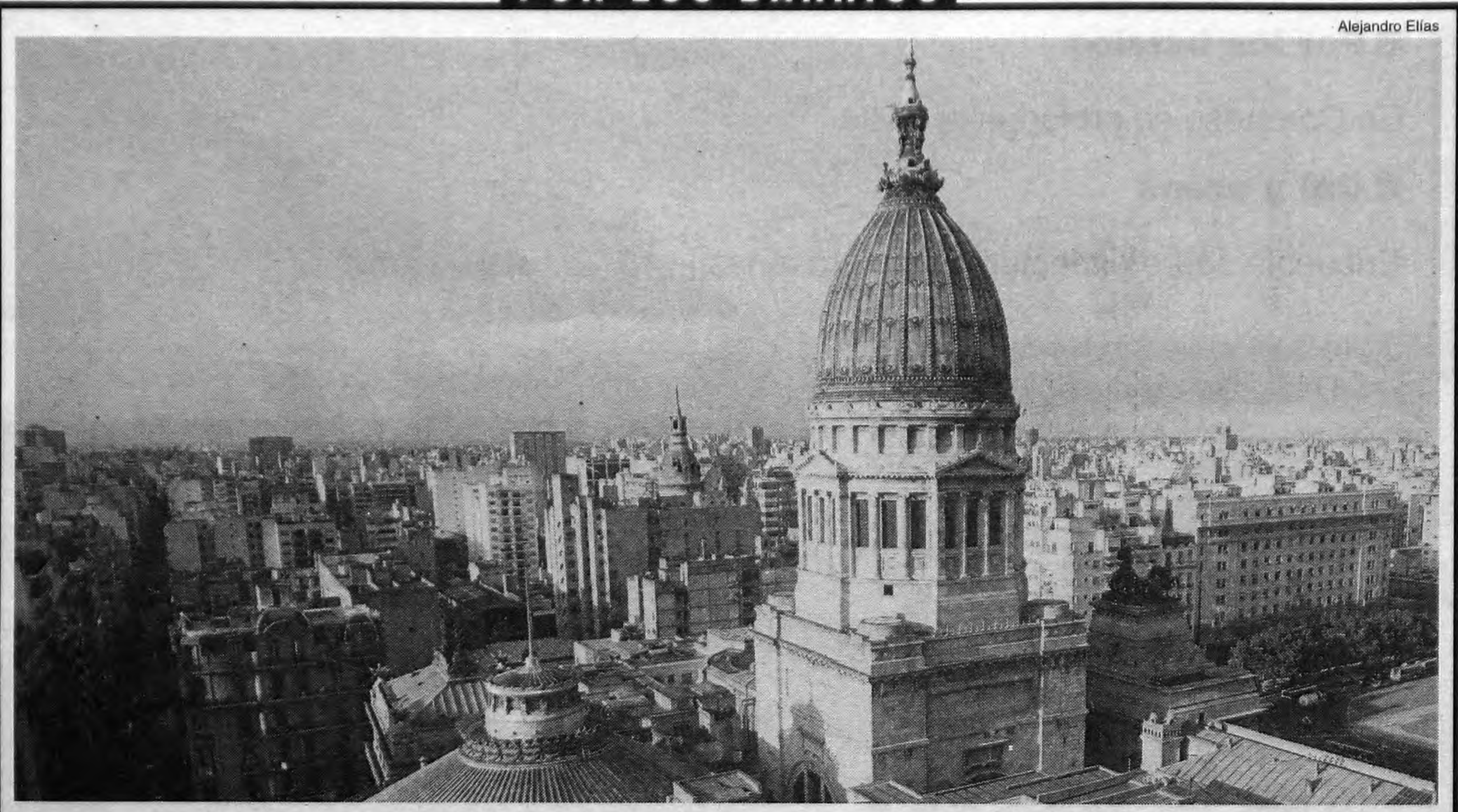
■ Cal y arena

Encuesta sobre expectativas empresarias

Alejandro Elias

NO LLEGAN AL CIELO

El boom de la construcción de edificios en torre para vivienda parece haber tocado un techo en Capital. No hay terrenos disponibles. Pero, además, las condiciones del mercado obligan a recalcular costos y beneficios.


Alejandro Elías

LA CONTRACCION ES MAS DURA QUE EN OTRAS ZONAS DE LA CAPITAL

La crisis se instaló en Congreso

m² Por Claudio Zlotnik

Congreso es uno de los barrios que más está sufriendo la crisis. Las ventas de inmuebles se encuentran entre 30 y 40 por ciento por debajo a las de hace un año, a pesar de las rebajas en los valores de las propiedades. Las inmobiliarias de la zona adjudican la contracción del mercado a que el barrio es uno de los grandes receptores de la población de menores recursos. Justamente, a aquellos a quienes golpea la mayor dureza que están imponiendo los bancos para otorgar créditos hipotecarios.

"Los barrios periféricos, aquellos que son elegidos por la clase baja y media-baja, son los que más sufren la crisis. Para peor, Congreso dejó de ser un buen polo de atracción desde que se desató la ola de inseguridad. En la zona hay muchos asaltos", comentó a **m2** Néstor Walenten, de la inmobiliaria homónima.

Los precios en Congreso bajaron hasta un 20 por ciento de un año a esta parte. Y el valor del metro cuadrado en un departamento usado es uno de los más baratos de la Capital: se consigue en 700 u 800 pesos. "Pareciera como si en el barrio la recesión fuera más dura que en el resto. Hay movimiento, la gente viene y pregunta, pero la oferta es grande y el público demora las decisiones. Hay temor a endeudarse y los bancos están reacios a prestar", sugirió a su vez Miguel Angel Damico, dueño de la inmobiliaria Damico. Por su parte, Marta del Campo, de la inmobiliaria Rivero, admitió que, paradójicamente, la llegada de la democracia perjudicó a la zona. "La gente de otros barrios no tiene en cuenta a Congreso. Huye de los ruidos molestos y los problemas que generan las continuas marchas de protesta que se organizan frente al Parlamento", acotó.

En Congreso se construye poco y nada. La gran mayoría de los inmuebles son antiguos y no hay terrenos aptos para levantar edificios. En el último año y medio apenas se contabilizó un solo emprendimiento de envergadura. Está ubicado en la esquina de la avenida Rivadavia y Paraná, donde alguna vez funcionó el Ministerio de Trabajo. El edificio de diez pisos se recicló a nuevo y durante el último verano empezó a ser ocupado por las familias.

Al contrario de lo que sucede en el mercado de las viviendas familiares, el negocio de los inmuebles comerciales funciona a pleno. Roberto Paredes, de Paredes Group, señaló a este suplemento que existe un gran interés de las grandes marcas por instalarse en la zona. "Para los comerciantes, este es un buen momento para comprar. Se consiguen buenos precios. En los últimos tiempos, los negocios dedicados a la gastronomía pisaron fuerte en Congreso", apuntó Paredes.

El área más buscada del barrio se ubica desde Rivadavia hacia el lado de la avenida Corrientes. El cordón comercial funciona como un atractivo, a diferencia de lo que sucede de Rivadavia hacia el lado de la avenida Belgrano, donde prácticamente no hay negocios. "Quizás lo más rescatable del barrio radica en las buenas conexiones que permite la gran circulación de colectivos y la cercanía con el micro y macrocentro. A eso se debió el enorme flujo de gente que antes vivía en el sur del conurbano bonaerense y decidió mudarse a Congreso", añadió Damico.

"Confío en que la llegada de nuevos locales comerciales haga más competitivo al barrio. Espero que no nos topemos con otro sacudón de la crisis. Yo noto que los inversores tienen interés de instalarse en la zona. Ojalá se cumpla", remató Paredes.

Valores en Congreso

VENTAS

Un ambiente	$ 20 a 30.000
Dos ambientes	$ 30 a 40.000
Tres ambientes	$ 45 a 60.000

ALQUILERES

Un ambiente	$ 250 a 300
Dos ambientes	$ 320 a 380
Tres ambientes	$ 400 a 550

Fuente: Inmobiliarias Walenten y Damico.

La venta de propiedades horizontales en edificios en torre le escapa a la tónica recesiva del mercado, pero a corto plazo escaseará la oferta en este segmento. Hay muy pocos edificios en construcción, circunstancia que los operadores adjudican a la falta de terrenos disponibles. Pero también hay un fenómeno de recomposición de precios, a la baja, del mercado, que obliga a los constructores a afinar sus cálculos de costos y beneficios.

m² Por Aldo Garzón

El mercado le está poniendo límites a los valores con que se manejan algunos agentes inmobiliarios. Esto se verifica especialmente en materia de edificios a estrenar. Más de un constructor está rehaciendo sus cálculos en estos momentos, para que la relación entre costo y beneficio sea la más adecuada. Según dice Ricardo Alonso, vicepresidente de la Cámara Inmobiliaria, "lo que se sobretasa no se vende". Y, realmente, no se vende tanto como se pretende.

Es más, según datos de la Universidad Argentina de la Empresa, buena parte de los operadores del mercado estima que la actividad de éste será más baja en 1999 respecto del año pasado y que "los precios continuarán disminuyendo". En esta situación influye no sólo la quimera de querer vender por encima de las posibilidades reales del público, sino también factores mucho más efectivos, como el aumento del costo del crédito hipotecario y una marcada retracción de la demanda.

Sin embargo, es posible encontrar cierto optimismo en algunos agentes inmobiliarios. Roberto Lanusse, cuya familia está en las dos puntas

Alejandro Elías



LA CONTRACCION ES MAS DURA QUE EN OTRAS ZONAS DE LA CAPITAL

La crisis se instaló en Congreso

m² Por Claudio Zlotnik

Congreso es uno de los barrios que más está sufriendo la crisis. Las ventas de inmuebles se encuentran entre 30 y 40 por ciento por debajo a las de hace un año, a pesar de las rebajas en los valores de las propiedades. Las inmobiliarias de la zona adjudican la contracción del mercado a que el barrio es uno de los grandes receptores de la población de menores recursos. Justamente, a aquellos a quienes golpea la mayor dureza que están imponiendo los bancos para otorgar créditos hipotecarios.

"Los barrios periféricos, aquellos que son elegidos por la clase baja y media-baja, son los que más sufren la crisis. Para peor, Congreso dejó de ser un buen polo de atracción desde que se desató la ola de inseguridad. En la zona hay muchos asaltos", comentó a **m2** Néstor Walenten, de la inmobiliaria homónima.

Los precios en Congreso bajaron hasta un 20 por ciento de un año a esta parte. Y el valor del metro cuadrado en un departamento usado es uno de los más baratos de la Capital: se consigue en 700 u 800 pesos. "Pareciera como si en el barrio la recesión fuera más dura que en el resto. Hay movimiento, la gente viene y pregunta, pero la oferta es grande y el público demora las decisiones. Hay temor a endeudarse y los bancos están reacios a prestar", sugirió a su vez Miguel Angel Damico, dueño de la inmobiliaria Damico. Por su parte, Marta del Campo, de la inmobiliaria Rivero, admitió que, paradójicamente, la llegada de la democracia perjudicó a la zona. "La gente de otros barrios no tiene en cuenta a Congreso. Huye de los ruidos molestos y los problemas que generan las continuas marchas de protesta que se organizan frente al Parlamento", acotó.

En Congreso se construye poco y nada. La gran mayoría de los inmuebles son antiguos y no hay terrenos aptos para levantar edificios. En el último año y medio apenas se contabilizó un solo emprendimiento de envergadura. Está ubicado en la esquina de la avenida Rivadavia y Paraná, donde alguna vez funcionó el Ministerio de Trabajo. El edificio de diez pisos se recicló a nuevo y durante el último verano empezó a ser ocupado por las familias.

Al contrario de lo que sucede en el mercado de las viviendas familiares, el negocio de los inmuebles comerciales funciona a pleno. Roberto Paredes, de Paredes Group, señaló a este suplemento que existe un gran interés de las grandes marcas por instalarse en la zona. "Para los comerciantes, este es un buen momento para comprar. Se consiguen buenos precios. En los últimos tiempos, los negocios dedicados a la gastronomía pisaron fuerte en Congreso", apuntó Paredes.

El área más buscada del barrio se ubica desde Rivadavia hacia el lado de la avenida Corrientes. El cordón comercial funciona como un atractivo, a diferencia de lo que sucede de Rivadavia hacia el lado de la avenida Belgrano, donde prácticamente no hay negocios. "Quizás lo más rescatable del barrio radica en las buenas conexiones que permite la gran circulación de colectivos y la cercanía con el micro y macrocentro. A eso se debió el enorme flujo de gente que antes vivía en el sur del conurbano bonaerense y decidió mudarse a Congreso", añadió Damico.

"Confío en que la llegada de nuevos locales comerciales haga más competitivo al barrio. Espero que no nos topemos con otro sacudón de la crisis. Yo noto que los inversores tienen interés de instalarse en la zona. Ojalá se cumpla", remató Paredes.

Valores en Congreso

VENTAS

Un ambiente	$ 20 a 30.000
Dos ambientes	$ 30 a 40.000
Tres ambientes	$ 45 a 60.000

ALQUILERES

Un ambiente	$ 250 a 300
Dos ambientes	$ 320 a 380
Tres ambientes	$ 400 a 550

Fuente: Inmobiliarias Walenten y Damico.

Alejandro Elías

HAY DEMANDA, PERO FALTAN TERRENOS

El furor de las torres ya pasó

La venta de propiedades horizontales en edificios en torre le escapa a la tónica recesiva del mercado, pero a corto plazo escaseará la oferta en este segmento. Hay muy pocos edificios en construcción, circunstancia que los operadores adjudican a la falta de terrenos disponibles. Pero también hay un fenómeno de recomposición de precios, a la baja, del mercado, que obliga a los constructores a afinar sus cálculos de costos y beneficios.

m² Por Aldo Garzón

El mercado le está poniendo límites a los valores con que se manejan algunos agentes inmobiliarios. Esto se verifica especialmente en materia de edificios a estrenar. Más de un constructor está rehaciendo sus cálculos en estos momentos, para que la relación entre costo y beneficio sea la más adecuada. Según dice Ricardo Alonso, vicepresidente de la Cámara Inmobiliaria, "lo que se sobretasa no se vende". Y, realmente, no se vende tanto como se pretende.

Es más, según datos de la Universidad Argentina de la Empresa, buena parte de los operadores del mercado estima que la actividad de éste será más baja en 1999 respecto del año pasado y que "los precios continuarán disminuyendo". En esta situación influye no sólo la quimera de querer vender por encima de las posibilidades reales del público, sino también factores mucho más efectivos, como el aumento del costo del crédito hipotecario y una marcada retracción de la demanda.

Sin embargo, es posible encontrar cierto optimismo en algunos agentes inmobiliarios. Roberto Lanusse, cuya familia está en las dos puntas del negocio, ya que una parte construye y la otra vende, aseguró a **m2** que las transacciones han aumentado desde marzo, luego del período de incertidumbre que siguió a la devaluación brasileña. En junio del año 2000, Lanusse Propiedades entregará la Torre Jardín que se construye en Sarmiento y Medrano, en el barrio de Almagro, y ya tiene un buen nivel de reservas.

En un sentido similar se pronunció el ingeniero Perelmuter, de Nuevo Milenio. Del edificio en torre que se levanta en la avenida Congreso, barrio de Núñez, pudo vender el 60 por ciento de los departamentos en los últimos 15 días. Es una construcción no accesible a cualquier bolsillo, ya que el metro cuadrado está allí en un rango de entre 1100 y 1800 dólares.

Terrenos

Para Lanusse, "lo peor del temporal ha pasado". Reconoce, de todos modos, que el año pasado había más proyectos de construcción de torres para vivienda y que una de las dificultades actuales es la escasez de terrenos en oferta. En este punto, vale la pena recordar los escándalos protagonizados en el ex Concejo Deliberante de la ciudad debido al otorgamiento de permisos de construcción en terrenos no habilitados para levantar propiedad horizontal. Quizás lo que se esté dando sea un sinceramiento en esta materia.

En estos momentos, según Lanusse, la principal dificultad para concretar las ventas es la calificación, por parte de las empresas originantes de hipotecas, de la capacidad de pago del potencial comprador. Son los bancos los que recurren a esas calificadoras a la hora de tener que otorgar un crédito hipotecario. Ya no basta con demostrar que se podrá cancelar la cuota con el 25 o 30 por ciento de los ingresos, sino que se exige estar "blanqueado" en el sistema impositivo.

Lanusse dice que, después del susto por lo de Brasil, "las constructoras están de vuelta". La oferta actual de edificios en torre arranca, por supuesto, de proyectos de un par de años atrás. Si mejorara la demanda, podría evitarse un hueco en la oferta para dentro de dos años. Como precios promedio, podría señalarse quizá los de Balvanera. Para las torres en construcción en esa zona, el valor de los departamentos de dos ambientes es de alrededor de 50 mil dólares. Los precios de lista para 3 y 4 ambientes son de 68 mil y 90 mil dólares, respectivamente.

Rentabilidad

Por cada edificio que se levanta, las constructoras esperan una rentabilidad que, según Alonso, está en el orden del 23 al 28 por ciento sobre la inversión realizada. Pero últimamente han tenido que ajustar sus números, principalmente porque, debido a la caída de la demanda, tienen mayores costos fijos en relación con lo que efectivamente perciben.

Para el precio del terreno, la clave es el valor final del inmueble que se proyecta construir sobre él. Ese valor de venta, por su parte, está determinado por las condiciones del lugar. Si se trata de la construcción, ésta cuesta lo mismo en Mataderos que en Recoleta. Pero como el inmueble se venderá a muy distinto precio, variará del mismo modo el costo del terreno.

Lo normal es que el valor del terreno se fije en el 10 por ciento del precio esperado de venta del edificio por construir. Si sobre un terreno determinado se proyecta construir 1000 metros cuadrados de edificio para venderlo a 1500 dólares el metro cuadrado y obtener así 1,5 millón de dólares, entonces el terreno valdrá 150 mil dólares y la incidencia del terreno en el costo de la construcción será de 150 dólares por metro cuadrado edificado.

De acuerdo con Alonso, esa incidencia del terreno en el costo es actualmente de entre 80 y 100 dólares por metro cuadrado en Villa Crespo, de 150 a 200 en Belgrano, Flores o Caballito, y de 250 a 300 dólares en Recoleta, por tomar algunos barrios representativos. Una incidencia de 80 dólares es la que se busca casi siempre para los planes oficiales de vivienda, de manera de poder vender a 750 u 800 dólares el metro cuadrado.

Es muy difícil salir de este esquema con algún éxito. Si ante la escasez de terrenos se acude a una incidencia mayor, lo que se construya estará sobretasado y no pasará por el examen del mercado, con la consiguiente merma en la rentabilidad del propietario del edificio.

En cuanto al costo de edificación, según la Cámara Inmobiliaria se sitúa entre 420 y 430 dólares el metro cuadrado. Esto, en promedio, ya que esa cifra puede superar los 500 dólares si se trata de una construcción que incluye la instalación de toilettes y otros elementos adicionales al inmueble desnudo.

Alejandro Elías

HAY DEMANDA, PERO FALTAN TERRENOS

El furor de las torres ya pasó

del negocio, ya que una parte construye y la otra vende, aseguró a **m2** que las transacciones han aumentado desde marzo, luego del período de incertidumbre que siguió a la devaluación brasileña. En junio del año 2000, Lanusse Propiedades entregará la Torre Jardín que se construye en Sarmiento y Medrano, en el barrio de Almagro, y ya tiene un buen nivel de reservas.

En un sentido similar se pronunció el ingeniero Perelmuter, de Nuevo Milenio. Del edificio en torre que se levanta en la avenida Congreso, barrio de Núñez, pudo vender el 60 por ciento de los departamentos en los últimos 15 días. Es una construcción no accesible a cualquier bolsillo, ya que el metro cuadrado está allí en un rango de entre 1100 y 1800 dólares.

Terrenos

Para Lanusse, "lo peor del temporal ha pasado". Reconoce, de todos modos, que el año pasado había más proyectos de construcción de torres para vivienda y que una de las dificultades actuales es la escasez de terrenos en oferta. En este punto, vale la pena recordar los escándalos protagonizados en el ex Concejo Deliberante de la ciudad debido al otorgamiento de permisos de construcción en terrenos no habilitados para levantar propiedad horizontal. Quizás lo que se esté dando sea un sinceramiento en esta materia.

En estos momentos, según Lanusse, la principal dificultad para concretar las ventas es la calificación, por parte de las empresas originantes de hipotecas, de la capacidad de pago del potencial comprador. Son los bancos los que recurren a esas calificadoras a la hora de tener que otorgar un crédito hipotecario. Ya no basta con demostrar que se podrá cancelar la cuota con el 25 o 30 por ciento de los ingresos, sino que se exige estar "blanqueado" en el sistema impositivo.

Lanusse dice que, después del susto por lo de Brasil, "las constructoras están de vuelta". La oferta actual de edificios en torre arranca, por supuesto, de proyectos de un par de años atrás. Si mejorara la demanda, podría evitarse un hueco en la oferta para dentro de dos años. Como precios promedio, podría señalarse quizá los de Balvanera. Para las torres en construcción en esa zona, el valor de los departamentos de dos ambientes es de alrededor de 50 mil dólares. Los precios de lista para 3 y 4 ambientes son de 68 mil y 90 mil dólares, respectivamente.

Rentabilidad

Por cada edificio que se levanta, las constructoras esperan una rentabilidad que, según Alonso, está en el orden del 23 al 28 por ciento sobre la inversión realizada. Pero últimamente han tenido que ajustar sus números, principalmente porque, debido a la caída de la demanda, tienen mayores costos fijos en relación con lo que efectivamente perciben.

Para el precio del terreno, la clave es el valor final del inmueble que se proyecta construir sobre él. Ese valor de venta, por su parte, está determinado por las condiciones del lugar. Si se trata de la construcción, ésta cuesta lo mismo en Mataderos que en Recoleta. Pero como el inmueble se venderá a muy distinto precio, variará del mismo modo el costo del terreno.

Lo normal es que el valor del terreno se fije en el 10 por ciento del precio esperado de venta del edificio por construir. Si sobre un terreno determinado se proyecta construir 1000 metros cuadrados de edificio para venderlo a 1500 dólares el metro cuadrado y obtener así 1,5 millón de dólares, entonces el terreno valdrá 150 mil dólares y la incidencia del terreno en el costo de la construcción será de 150 dólares por metro cuadrado edificado.

De acuerdo con Alonso, esa incidencia del terreno en el costo es actualmente de entre 80 y 100 dólares por metro cuadrado en Villa Crespo, de 150 a 200 en Belgrano, Flores o Caballito, y de 250 a 300 dólares en Recoleta, por tomar algunos barrios representativos. Una incidencia de 80 dólares es la que se busca casi siempre para los planes oficiales de vivienda, de manera de poder vender a 750 u 800 dólares el metro cuadrado.

Es muy difícil salir de este esquema con algún éxito. Si ante la escasez de terrenos se acude a una incidencia mayor, lo que se construya estará sobretasado y no pasará por el examen del mercado, con la consiguiente merma en la rentabilidad del propietario del edificio.

En cuanto al costo de edificación, según la Cámara Inmobiliaria se sitúa entre 420 y 430 dólares el metro cuadrado. Esto, en promedio, ya que esa cifra puede superar los 500 dólares si se trata de una construcción que incluye la instalación de toilettes y otros elementos adicionales al inmueble desnudo.

Sombras del atardecer



■ Perspectivas a la baja en ventas de departamentos nuevos.

La retracción inmobiliaria seguirá en los próximos meses, según una encuesta.

La última encuesta inmobiliaria del Instituto de Economía de la Universidad Argentina de la Empresa deja poco margen para el optimismo. Casi todos los indicadores apuntan hacia abajo. Además, son el resultado de opiniones recabadas, como mucho, a principios de abril, de manera que no tienen la excusa de los sofocones del verano.

El 74 por ciento de los operadores del mercado consultados señaló que entre fines de marzo y principios de abril de este año se vendieron menos departamentos a estrenar que en igual período del '98. En el caso de las unidades usadas, la caída en las ventas afectó al 85 por ciento de los encuestados. Un comportamiento similar se observa en el mercado de las casas, ya que el 74 por ciento de los consultados dijo haber colocado menos propiedades usadas y el 70 por ciento dio similar respuesta en relación a las unidades nuevas. Apenas entre un 2 y un 6 por ciento de los operadores inmobiliarios manifestó haber verificado mayores ventas que el año pasado.

Tampoco pareciera que esta tendencia fuera a revertirse en lo inmediato, a juzgar por las perspectivas que señalan los encuestados por la UADE. Una clara mayoría espera una evolución estable del mercado, es decir, manteniendo la retracción respecto del año pasado. En el rubro Departamentos, así lo indica el 60 por ciento de las respuestas sobre perspectivas de ventas de unidades usadas, y el 48 por ciento de las referidas a propiedades nuevas. Pero un significativo 34 por ciento para "usados" y 36 por ciento para "nuevos", opinó que el mercado mantendrá la tendencia a la baja en las ventas. En el rubro "Casas" se evidencian similares perspectivas: 52 por ciento de respuestas de evolución estable y 42 por ciento "en baja" para unidades nuevas, y 62 por ciento "estable" y 38 por ciento "en baja" para las usadas.

Dado el comportamiento actual y esperado de la demanda, no sorprende que los operadores esperen mayoritariamente que los precios del mercado se manifiesten en baja en los próximos meses. El 72 por ciento de los encuestados asume que bajarán los precios de las casas usadas, proporción que baja al 56 por ciento al referirse a las casas a estrenar. El 60 por ciento, en tanto, observó la misma perspectiva en los precios de los departamentos usados, y el 55 por ciento da la misma respuesta en relación a los departamentos nuevos. Ninguna inmobiliaria consultada dijo esperar alzas de precios en departamentos a estrenar o usados, ni en casas nuevas. El análisis de la encuesta de la UADE permite observar que el mercado inmobiliario tiende a recostarse sobre el negocio de las viviendas en alquiler, conforme al comportamiento de la demanda. El 63 por ciento de los consultados respondió que este mercado está creciendo.

La crisis cambiaria brasileña no le salió gratis a la Argentina. El sector inmobiliario acusó el impacto por el lado de los créditos hipotecarios, que son el lubricante que mantiene en marcha la maquinaria de ventas. El 83 por ciento de las firmas consultadas por la UADE señaló que una de las consecuencias directas de la devaluación del real y las consiguientes perturbaciones del mercado financiero local fue el aumento del costo del crédito hipotecario. En segundo término se mencionó la caída de la demanda, y en tercer lugar la mayor incidencia de los costos fijos ante la disminución de las operaciones. Estas tres consecuencias de la crisis brasileña fueron mencionadas por más del 70 por ciento de los encuestados.

Efectos de la crisis brasileña

Tópicos del negocio afectados En orden de importancia:	Porcentaje de respuestas que los mencionaron
1. Aumento del costo del crédito hipotecario	83%
2. Disminución de la demanda de viviendas	77%
3. Mayor incidencia de los costos fijos ante la disminución de operaciones	71%
4. Renuencia de los demandantes a tomar crédito hipotecario	69%
5. Disminución de la demanda de locales comerciales	60%
6. Menor disponibilidad de crédito hipotecario	57%
7. Disminución de la demanda de oficinas	54%
	Sí
¿Se están alquilando más viviendas?	63%

Situación y perspectivas inmobiliarias

Fines de marzo/principios de abril de 1999

Demanda y precios de Departamentos

La venta de unidades, respecto de igual época del año pasado, es:

Nuevos		Usados	
Más baja	74%	Más baja	85%
Similar	20%	Similar	11%
Más elevada	6%	Más elevada	4%

Perspectivas: La venta de unidades evolucionará:

Nuevos		Usados	
En baja	36%	En baja	34%
Estable	46%	Estable	60%
En alza	18%	En alza	6%

Perspectivas: Los precios evolucionarán:

Nuevos		Usados	
En baja	55%	En baja	60%
Estables	45%	Estables	40%
En alza	0%	En alza	0%

Demanda y precios de Casas

La venta de unidades, respecto de igual época del año pasado, es:

Nuevas		Usadas	
Más baja	70%	Más baja	74%
Similar	28%	Similar	24%
Más elevada	2%	Más elevada	2%

Perspectivas: La venta de unidades evolucionará:

Nuevas		Usadas	
En baja	42%	En baja	38%
Estable	52%	Estable	62%
En alza	6%	En alza	0%

Perspectivas: Los precios evolucionarán:

Nuevas		Usadas	
En baja	56%	En baja	72%
Estables	44%	Estables	28%
En alza	0%	En alza	0%